IN THE MOOK FOR RELA-TION

Rendez-vous sur :

CHAIKANA.COM/LE-BLOG-DES-PROPULSEURS-DE-RELATION-EN-ENTREPRISE/

Chaï Kana

EXPRESSION

BONJOUR!

Nous, c'est Chaïkana, l'agence de la relation.
Nous sommes convaincus que la relation est le premier capital des hommes et des entreprises.
C'est elle qui bâtit les plus belles histoires, qui cimente les liens les plus durables,
qui favorise la créativité et l'innovation. Dans un monde où tout va toujours plus vite,
où les échanges se nouent et se dénouent à la vitesse d'un clic,
nous voulons (re)mettre la relation au cœur de la communication.
Et c'est pour mieux saisir la valeur et l'importance
de la relation que nous avons créé ce Mook.

Ce document est une carte blanche donnée à Chaïkana Expression, notre cabinet éditorial et créatif, pour concevoir un objet d'exploration et de surprises autour de la relation.

Avec son regard, son ressenti, ses savoir-faire, l'équipe Chaïkana Expression
a bâti ce premier épisode de nos réflexions sur la relation.
Nous projetons de vous en offrir encore beaucoup, et de faire vivre longtemps
ce thème qui nous tient tant à cœur : les belles relations dans et avec les entreprises.

D'ici là, bonne lecture !

VINCENT DUMONT — NATHALIE LELONG — OLIVIER RENAULT — CÉCILE CARIMALO

ASSOCIÉS CHAÏKANA

CHAÏKANA
C'EST 3 MÉTIERS AU SERVICE DE LA RELATION :

Chaï kana
EXPRESSION

Avec **Chaïkana Expression,** entrez en conversation avec vos publics : créez des dispositifs et outils de communication qui reconnectent vos publics à l'actu, leur environnement, leurs collègues, une communauté, un public.

Chaï kana
CONSULTING

Avec **Chaïkana Consulting,** découvrez qui vous êtes. Définissez votre cap et déterminez où vous en êtes de vos relations. Puis imaginez un plan d'action pour bien les entretenir !

Chaï kana
EVENT

Avec **Chaïkana Event,** énergisez vos relations, entrez en contact, injectez de l'émotion, faites appel aux sens… Réinventez l'événement en augmentant l'expérience de vos publics.

Pour nous connaître, rendez-vous sur : chaikana.com

LA RELATION, UN SUJET QUI NOUS PASSIONNE ET NOUS FAÇONNE.

Centrale, vitale, la relation est au cœur de nos vies personnelles et professionnelles. Facteur de développement et de motivation, elle se transforme sous l'impulsion des révolutions digitales. Pour quels effets, pour quels bénéfices ? L'équipe Chaïkana Expression s'est saisie du sujet pour en offrir sa lecture et témoigner de ses savoir-faire : BD, interview, photo, nouvelle, analyse...

Conception, création, production : Chaïkana EXPRESSION - Crédits photos : Eric Flogny (p.2, 6-7) Petya Shalamanova (p. 22-25), Ross Feighery (portrait de Petya Shalamanova) - Illustrations : Cyril Duval, Loïc Robaeys (p. 8-9, p. 20-21 et p. 36-37), Estelle Vonfeldt (p. 27-30), Thinkstock - Impression : DB Print. Ce document a été imprimé sur papier Cocoon 100 % recyclé.

IMPRIM'VERT® PEFC 10-32-2225/ Certifié PEFC / pefc-france.org

SOMMAIRE

I - NOS RELATIONS EN QUESTIONS

- 8 - POURQUOI LA RELATION EST-ELLE VITALE ?
- 12 - COMMENT ÉVOLUE-T-ELLE AUJOURD'HUI ?
- 16 - EN QUOI LES NOUVELLES TECHNOLOGIES LA RENDENT-ELLES À LA FOIS PLUS FLUIDE ET PLUS COMPLEXE ?
- 18 - ET EN QUOI DEVIENT-ELLE AUJOURD'HUI UN VÉRITABLE BUSINESS MODEL ?

II - NOS RELATIONS EN INSPIRATIONS

- 22 - QUAND UNE PHOTOGRAPHE BULGARE, INSTALLÉE AUX ÉTATS-UNIS, INTERROGE SA RELATION À SA CULTURE ET À SON PAYS
- 26 - QUAND UNE AUTEURE DE BANDE-DESSINÉE SE PASSIONNE POUR LE PARCOURS ÉPIQUE DE DALE CARNEGIE, PREMIER « GOUROU » DE LA RELATION
- 31 - QUAND UNE ROMANCIÈRE PLANTE SON DÉCOR ET SES PERSONNAGES EN CHINE, DANS LA VILLE FANTÔME D'ORDOS

III - NOS RELATIONS EN PRATIQUES

- 38 - NON, LA POLITESSE N'EST PAS MORTE ! MAIS SES CODES ONT CHANGÉ. DÉCOUVREZ-EN LES NOUVEAUX USAGES
- 41 - LES RELATIONS VIRTUELLES VOUS EFFRAIENT ? VOUS NE SAVEZ PAS PAR OÙ COMMENCER ? SUIVEZ LE GUIDE !
- 44 - MAIS AU FAIT, OÙ EST-CE QU'ON SE RENCONTRE ? DANS NOS DRÔLES D'ENDROITS, PARDI !

LA TEAM CHAÏKANA EXPRESSION A CONÇU ET RÉALISÉ CE MOOK.

CÉCILE CARIMALO
directrice associée

Cécile dévore. La vie, le boulot, les réunions, les bouquins, les dîners entre amis, les moments en famille. Entrepreneuse, manager, maman de trois enfants, elle assume ses différentes casquettes avec engagement et un sens poussé de l'excellence. Ses relations sont à l'image de sa vie : passionnées et foisonnantes.
Cécile a assuré la co-rédaction en chef de ce Mook.

CYRIL DUVAL
directeur artistique

Comme tous les enfants, il s'est beaucoup exprimé avec des dessins. Et puis il a continué, bavardant plus facilement avec des images que des mots. Pour lui, la relation, c'est mettre en éveil tous nos sens.
Il a assuré la conception graphique de ce Mook.

KELTIA HUON
directrice conseil édition

Fille unique et enfant sauvage, Keltia a longtemps ignoré les charmes de la relation. Travailler dans la communication a donc été une gageure, et une révélation. Aujourd'hui, en matière de relation, sa devise c'est « peu, mais bien ! ».
Elle a assuré la rédaction en chef de ce Mook.

MICKAËL ORAIN
directeur conseil production

La relation c'est son dada. À la fois GO et BFF, Mickaël élève jour après jour l'humour au rang d'art majeur. Ses bottes secrètes pour se faire des amis partout ? Un talent inégalé pour les petites phrases qui font mouche et des expressions idiomatiques improbables.
Mickaël s'est passionné pour Dale Carnegie, le premier « gourou » américain de la relation, dont vous trouverez le portrait en pages 26 à 30 de ce Mook.

BÉRENGÈRE DELAFON
directrice projet

C'est un peu par hasard que Bérengère découvre l'édition, mais très vite, elle se passionne pour le monde merveilleux de la communication éditoriale. Sa spécialité : coordonner la réalisation des supports. Ce qu'elle affectionne par dessus tout ? Tisser des relations serrées avec les différents intervenants d'un projet. C'est – pour elle – le secret de la réussite !
Elle a d'ailleurs suivi la production de ce Mook en veillant à ce que les relations entre ses chers collègues soient fructueuses.

VALÉRIE DURRWELL
directrice projet

Valérie, c'est d'abord un concentré d'énergie et d'efficacité.
Du haut de son mètre soixante, elle pilote, coordonne et mène à bon port la production de projets géants avec la précision d'un métronome. Et pour y parvenir, Valérie peut compter sur un sens relationnel fort développé. Fine observatrice des rapports humains, elle sait écouter, rassurer, consoler et motiver son monde comme un seul homme !
Elle a également géré la réalisation et la production de ce Mook.

MORGANE HEMERY
responsable communication

Morgane rêve en « CO » (souvent). Des grands rêves avec tous les gens qu'elle aime ou qu'elle a aimé. Et d'autres encore. Dans la vie, elle prend garde à maintenir un équilibre relationnel, plus ou moins subtil, avec la bonne mesure de temps à partager et de temps rien que pour elle.
Sa mission sur ce Mook ? Créer le buzz !

ÉMILIE BERGEVIN
consultante

Littéraire, parfois intello et toujours curieuse, Émilie trouve l'inspiration dans les livres, les magazines, les belles publications… et sur la toile. Gourmande et joyeuse, c'est dans ses relations avec ses amis et sa famille qu'elle s'épanouit. Émilie étant très à cheval sur la politesse, elle s'est interrogée sur ces nouveaux codes. Elle a aussi glané tout un tas de bonnes adresses propices à de bonnes relations.

LÉA FARNIER
consultante

Léa est multiple : fan de théâtre et de cinéma, amoureuse de voyages au bout du monde, dingue de sport et de karaoké ou encore chasseuse compulsive de stars… Pour elle, toutes les occasions sont bonnes pour nouer des relations, pourvu qu'elles soient joyeuses et enrichissantes !
Pour ce Mook, Léa s'est interrogée sur le business model de la relation.

ANNE PENSEC
graphiste

Amoureuse de la nature et des grands espaces, Anne aime l'authentique. Fidèle à sa ville natale Douarnenez et à ses côtes alentour, elle aime taquiner, dès qu'elle le peut, le bar de mer, qu'elle cuisine à merveille. Généreuse, elle entretient avec son entourage des relations aussi sincères que spontanées.
Elle a géré (en partie) la réalisation de la maquette du Mook.

I

NOS RELATIONS EN QUESTIONS

ANTHROPOLOGIE

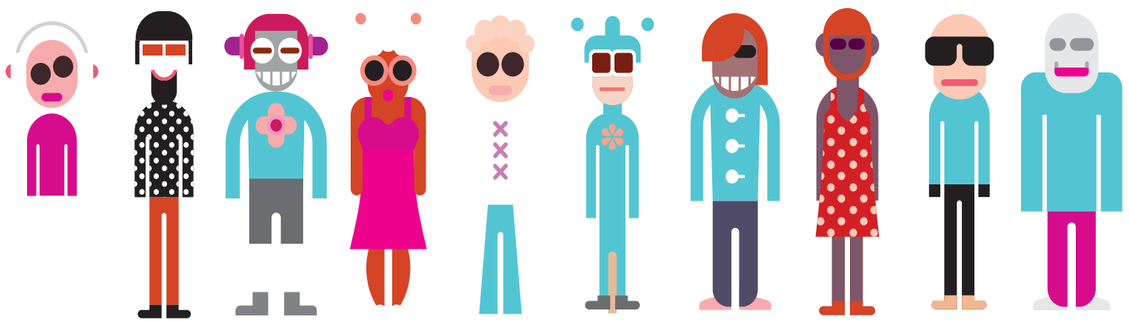
POURQUOI SOMMES-NOUS « LIMITÉS » À 150 RELATIONS ?

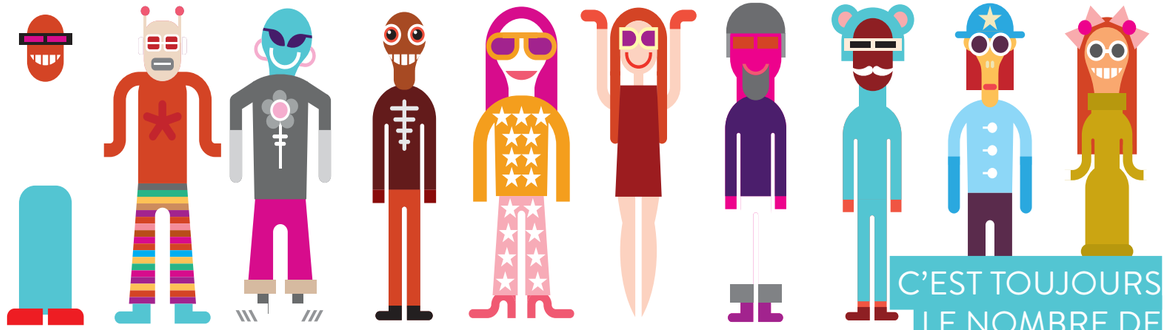
SI L'HOMME EST BEL EST BIEN, COMME LE DÉFINISSAIT LE GREC ARISTOTE, UN « ANIMAL SOCIAL », SA CAPACITÉ À COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC UN GROUPE SERAIT LIMITÉE À 150 INDIVIDUS ! EXPLICATIONS.

Etre ensemble, faire groupe, c'est pour une société – humaine ou animale – un atout indéniable pour faire face aux menaces qui mettent en jeu sa survie.

LA RELATION FAIT LA FORCE

Si l'homme de Néandertal n'a pas survécu, contrairement à l'homo sapiens, ce serait justement en raison de sa plus grande difficulté à nouer et à développer des liens sociaux. Pour aboutir à cette théorie, les anthropologues Eiluned Pearce et Robin Dunbar, de l'université d'Oxford, ont comparé les crânes fossiles de 32 humains modernes et 13 Néandertaliens.
Ils ont découvert que si la taille de leur cerveau était similaire, la structure cérébrale de Néandertal privilégiait la vision et la maîtrise du corps au détriment d'autres fonctions, comme le lien social. Moins « doué » que son cousin sapiens pour la relation, Néandertal était aussi moins protégé par le groupe auquel il appartenait. En outre, les groupes néandertaliens étaient vraisemblablement de plus petite taille, et davantage menacés d'extinctions en cas de pénuries de ressources, d'attaques ou de maladie.





C'EST TOUJOURS LE NOMBRE DE 150 INDIVIDUS QUI REVIENT COMME UNE EXPLICATION À LA PERMANENCE ET À LA FLUIDITÉ DES RELATIONS DE CES GROUPES.

LE NÉOCORTEX, SIÈGE DE LA RELATION

Ce serait donc la taille de notre cerveau qui conditionnerait notre capacité à développer des relations. Précisément celle de notre néocortex, toujours selon Robin Dunbar. Dans une étude publiée en 1993 dans laquelle il cherchait à établir la relation entre la taille du néocortex et celle des groupes formés par différents types de primates, le chercheur a montré que cette relation était mathématique. Plus la taille du néocortex est importante, plus celle du groupe auquel appartient l'espèce concernée s'accroît.
Et pour l'homme, alors ? Et bien selon la théorie de Dunbar, la taille « maximale » d'un groupe humain que peut gérer notre néocortex est de 150 individus. Au-delà de ce nombre, la communication entre les individus ne peut plus assurer le fonctionnement du groupe. Celui-ci doit alors être étayé par une hiérarchie, une structure et des règles.

150, UN « NOMBRE MAGIQUE » ?

Pour asseoir sa théorie, Dunbar a étudié de nombreux groupes humains parmi les plus stables, comme des communautés de chasseurs-cueilleurs primitives ou encore les unités militaires (centurie romaine ou compagnie moderne). Et c'est toujours le nombre de 150 individus qui revient comme une explication à la permanence et à la fluidité des relations de ces groupes. Conséquence directe de ce « nombre magique » sur nos propres relations : rien ne sert de revendiquer – sur les réseaux sociaux ou ailleurs – plus de 150 relations qualifiées, car nous ne pouvons effectivement en gérer davantage !

Cette thèse a d'ailleurs été étayée par une étude émanant de l'université de l'Indiana. En croisant les données mises à disposition par le réseau social Twitter, l'équipe est parvenue à la conclusion que la limite du réseau d'une personne se situait entre 100 et 200 relations.
À bon entendeur…

COMMENT (RE)PENSER NOS RELATIONS ?

EST-IL ENCORE POSSIBLE DE « FAIRE SOCIÉTÉ » QUAND CELLE-CI S'ATOMISE ET SE COMPOSE D'INDIVIDUS TOUJOURS PLUS AUTONOMES, INDÉPENDANTS ET BIBERONNÉS À LA COMPÉTITION ? LA RÉPONSE EST OUI ! VENEZ, ON VOUS EMMÈNE EXPLORER L'AVENIR DES BELLES RELATIONS.

ENTREPRISE

UNE AUTRE RELATION AU TRAVAIL EST POSSIBLE

LES RELATIONS TRADITIONNELLES AU TRAVAIL SE SONT EFFRITÉES ET ÉPUISÉES, SECOUÉES PAR LES CRISES ÉCONOMIQUES ET L'INDIVIDUALISME. AUJOURD'HUI POURTANT, ELLES SE RÉINVENTENT, PLUS FORTES ET PLUS RICHES QUE JAMAIS. BIENVENUE DANS L'ÈRE DU « CO ».

> « COMMENT EXPLIQUER CETTE DÉMISSION DE L'HUMANITÉ DE L'ENTREPRISE ? »

Le récent film des frères Dardenne « Deux jours, une nuit », inspiré d'un événement relaté par Pierre Bourdieu dans *La misère du monde* [1] est un reflet de la crise massive qui sévit actuellement dans le monde du travail. Une crise qui vide chaque jour l'entreprise de sa substance sociale et relationnelle.
Comment expliquer cette démission de l'humanité de l'entreprise ? À quand l'apparition d'une nouvelle forme de collectif ?

DES RELATIONS HUMAINES SOLUBLES DANS LE TRAVAIL ?

Au-delà de la conjoncture difficile, du chômage de masse, de l'explosion des prix immobiliers, la principale entrave à une aventure collective plus riche et plus positive semble être la structure même de nos organisations modernes. C'est la thèse de Richard Sennett, sociologue américain admiré pour ses travaux sur l'urbanisme et l'impact du travail sur l'homme. Selon lui, c'est seulement une fois cet obstacle contourné que nous réussirons à rétablir « une éthique de la coopération ».

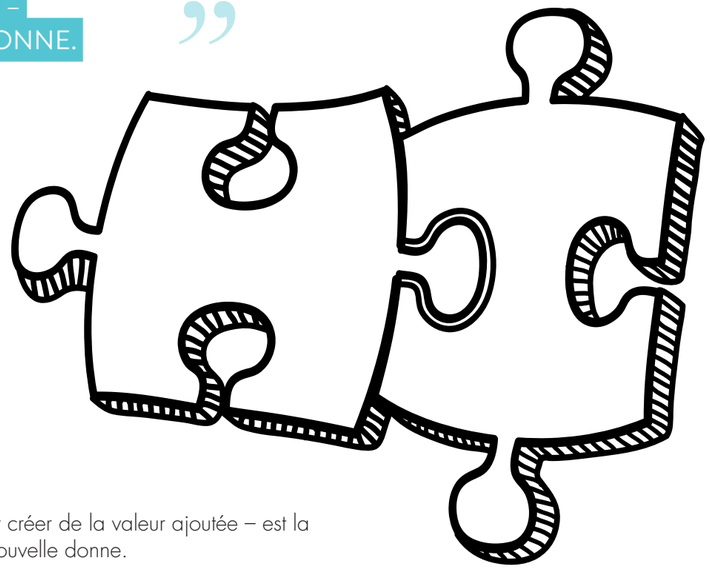
RÉINVENTER LA RELATION AU TRAVAIL

En attendant cette révolution, puisque l'entreprise ne fonctionne plus, le salarié organise la résistance. Il devient nomade et entrepreneur : il fait le pari du travail en « free », s'émancipe de l'emploi sédentaire et investit la Fonderie, la Cantine, le Camping ou la Mutinerie, des espaces de coworking (travail collaboratif). Le phénomène cartonne en France. Au point même que certains prédisent la fin du salariat [2].
Le succès de ces tiers-lieux tient à leur caractère « social » : ici on partage les ressources matérielles et intellectuelles dans un cadre spacieux, animé et bien *designé*. Exit les systèmes pyramidaux, place désormais au décloisonnement.
Le coworking introduit l'horizontalité et la fluidité tant recherchées, démultiplie la capacité à entrer en relation avec les autres et incite à collaborer pour dépasser plus facilement une problématique.
Chacun a envie de reprendre la main sur sa vie. Et ça tombe bien, car le coworking permet de réintroduire le travail dans la vie, de le rendre plus *fun,* moins contraignant et à nouveau vecteur d'intégration sociale. « Libres ensemble » promet la Mutinerie, telle est l'innovation relationnelle actuellement en cours.

LE TRAVAIL, CE NOUVEAU LOISIR…

Ce nomadisme met du temps à pénétrer la culture des grandes entreprises françaises. Elles doivent changer de l'intérieur et repenser le travail. C'est tout le modèle qui évolue car la création de valeur est passée du produit au service. Pour l'accompagner, Michel Lallement, sociologue du travail au CNRS, a soufflé, dans une étude à paraître prochainement, la recette pour réinjecter

> LA « CO-OPÉTITION » – LA COOPÉRATION DANS LA COMPÉTITION, LE FAIT DE S'ASSOCIER POUR AVANCER ENSEMBLE ET CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE – EST LA NOUVELLE DONNE.



sens, motivation et engagement au travail. Les start-up de la Silicon Valley s'en inspirent et l'érigent même au rang de « nouvelle éthique au travail ». Il s'agirait ni plus ni moins de faire comme la communauté des hackers : ce qui les lie les uns aux autres c'est leur travail considéré comme un loisir qui les passionne et autour duquel ils se mobilisent tous pour la beauté du geste transgressif et le concret.
Autre piste : les expériences de coopératives, où chaque membre de la structure détient une part de l'entreprise, afin de diffuser affinités, implication et motivation.
Pour preuve, l'émergence des AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne), du covoiturage, du *crowdfunding* ou encore de la coconstruction d'habitat partagé, une économie du partage financée à coups de solidarité. Finie donc la compétition à outrance : la « co-opétition » – la coopération dans la compétition, le fait de s'associer pour avancer ensemble et créer de la valeur ajoutée – est la nouvelle donne.

NOUVELLE VOIE

À l'initiative du sociologue Alain Caillé [3], des acteurs de tout bord prônent de faire émerger une autre voie. Ils scellent les relations de demain dans un « manifeste convivialiste ». Alain Caillé édicte des principes de « commune humanité, de commune socialité, d'individuation, d'opposition maîtrisée… », un art de vivre qui « valorise la relation et la coopération et qui permette de s'opposer sans se massacrer, en prenant soin des autres et de la nature ». Bienvenue dans l'ère de « l'universalisme à plusieurs voix », une ère de la multitude, activée essentiellement grâce à… la révolution numérique, bien entendu.

(1) Des ouvriers d'une usine automobile décidaient du renvoi d'un de leurs collègues pour pouvoir toucher les primes à la production, laissant le délégué syndical impuissant dans le désarroi.

(2) Jean-Pierre Gaudard, journaliste, essayiste, « La fin du salariat », 2013, éd. Bourin éditeur.

(3) Sociologue fondateur du MAUSS (Mouvev64 intellectuels (Edgar Morin, Patrick Viveret, Elena Lassida) pour bâtir un « Manifeste convivialiste ».

SOCIÉTÉ

COOPÉRER, COMMENT ÇA MARCHE ?

LA PROCHAINE ÉTAPE DES RELATIONS HUMAINES SERA-T-ELLE LUDIQUE ? THEODOR ZELDIN PROPOSE QUATRE MANIÈRES COLLECTIVES ET PARTAGÉES D'APPRENDRE À « FAIRE SOCIÉTÉ ». ILLUSTRATIONS…

1

Tout d'abord, **favoriser les réseaux de l'imagination** qui guideraient en dehors des sentiers battus, vers l'inconnu et l'inconventionnel grâce aux expériences courageuses et curieuses et non à la témérité.

2

Puis, **s'appuyer sur les réseaux légués par d'autres civilisations,** bases de souvenirs et d'expériences, qui permettraient de comprendre ce que les humains ont en commun, ce qui nous rassemble.

3

Créer de nouveaux réseaux privés, des réseaux amicaux, qui dépasseraient les considérations de genre, de sexe, de race, de stéréotypes nationaux.

4

Enfin, inventer des réseaux qui libèreraient de nos déterminismes professionnels en permettant de goûter, tous les six mois, à de nouveaux univers, intellectuels comme manuels, et qui formeraient, non pas des professionnels, mais des généralistes curieux de tout.

NE RESTE PLUS QU'À INITIER ET ESSAIMER CES QUATRE FORMES DE RÉSEAUTAGE D'AVENIR ! À BON(S) ENTENDEUR(S)…

LA BIO

Jeremy Rifkin est un essayiste américain, spécialiste de la prospective économique et scientifique, auteur de « La troisième révolution industrielle. Comment le pouvoir latéral va transformer l'économie, l'énergie et le monde », dont est extraite la citation ci-dessous. Ses travaux portent sur les biotechnologies, l'entropie, le modèle européen, le travail et l'empathie.

L'IDÉE

« Si l'ère industrielle mettait l'accent sur les valeurs de discipline et de travail acharné, l'autorité hiérarchique, l'importance du capital financier, les rapports de propriété privée, l'ère coopérative privilégie aujourd'hui le jeu créatif, l'interactivité pair-à-pair, le capital social, la participation à des communautés ouvertes et l'accès à des réseaux mondiaux. »

VIE PROFESSIONNELLE

NETWORKING : À DEUX, C'EST MIEUX !

LE NETWORKING A LE VENT EN POUPE, ET CE, DEPUIS LES ANNÉES QUARANTE. HISSÉ AU RANG DE CLÉ POUR LES CARRIÈRES À SUCCÈS, IL APPARAÎT AUJOURD'HUI ENCORE COMME UN AVANTAGE COMPÉTITIF MAJEUR. OUI, MAIS SÉRIEUSEMENT DÉPOUSSIÉRÉ...

Connaissez-vous le reverse *mentoring* ou *mentoring* à l'envers ? Formation d'un nouveau genre, c'est le renversement des rôles au sein de l'entreprise. Pour expliquer les réseaux sociaux et les NTIC aux seniors, ce sont ceux qui savent le mieux en parler et les manier, qui deviennent profs : la génération Y.

REVERSE NETWORKING

C'est grâce à Internet que de jeunes actifs donnent rendez-vous à leurs supérieurs aux quatre coins du monde pour les familiariser avec les rouages du numérique. Ainsi, deux générations s'inscrivent dans un véritable rapport de transmission et un dialogue fertile, dénués de toute méfiance. Les *menties* font quant à eux part aux *mentors* juniors de leurs expériences professionnelles et relationnelles au sein de l'entreprise. Si ce partenariat s'avère si productif à titre humain, business, mais surtout communicationnel, c'est parce que la technologie joue enfin son rôle : celui de s'effacer et de disparaître pour laisser place à la parole.

DU DISCOURS À LA DISCUSSION

Appuyant ce mouvement, Zeldin explique en effet que l'entreprise n'a plus besoin de discours, mais bien d'une nouvelle conversation pour s'adapter à son temps.

Depuis trop longtemps, le contrat sert de modèle aux relations humaines dans les sociétés occidentales.
Or, un contrat induit la possibilité d'être résilié, la possibilité de reprendre sa liberté, comme si rien ne s'était passé auparavant. Ce n'est pas le cas de la conversation qui ne se maîtrise pas, elle : elle ne comporte pas de clauses, donc pas de contrat. Elle invite à vivre une expérience de l'interdépendance dans le respect de l'autre et de soi-même, et soumet à l'éventualité de l'entente ou du conflit.
Cette issue dépend de la capacité de chacun à y mettre du sien et donc à écouter. L'écoute constitue un devoir moral vis-à-vis de l'autre, mais elle ouvre aussi une fenêtre sur un nouveau monde, un autre point de vue, une découverte d'autrui…

Les adeptes de cette conversation nouvelle sont légion. Voyez toutes ces start-up (Michel & Augustin, Gustave et Rosalie, My little Paris, etc.) montées entre amis et qui ne reposent que sur des réseaux amicaux : c'est ainsi que se joue, en avant-première, le remake du monde du travail par la conversation.

> C'EST LORSQUE DEUX ÊTRES SE FONT CONFIANCE QUE LE MONDE S'OUVRE À EUX.

VIVE NOS DIFFÉRENCES !

Pour aller encore plus loin, Sennett confirme que l'unique façon de faire « monde commun » consiste à apprendre de personnes différentes de soi. Le plus grand défi de la relation humaine tiendrait donc à notre capacité à nous ouvrir à la nouveauté et à la différence, à savoir l'accueillir sans nous l'approprier. Christian Monjou, spécialiste des civilisations anglo-saxonnes, indiquait récemment que « c'est lorsque deux êtres se font confiance que le monde s'ouvre à eux ». Plus ils seront différents, plus le monde qu'ils ouvriront sera grand…

Théodor Zeldin est un fervent partisan de cette vision. C'est pour cela qu'il organise en 2009 le « Festin des étrangers » pour fêter son anniversaire. Grâce à Internet, il donne rendez-vous à toutes les personnes qu'il ne connaît pas dans un parc à Londres. Voilà quatre anniversaires que les étrangers festoient, conversent et se lient autour de l'intellectuel.

ÉCONOMIE

POURQUOI LA CONFIANCE A-T-ELLE (TOUJOURS) DE L'AVENIR ?

CHACUN SAIT QU'IL N'Y A PAS D'ÉCONOMIE SANS CONFIANCE. ET SI CERTAINS DES LIENS DE CONFIANCE QUI FONDAIENT JUSQU'ALORS NOTRE PACTE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL SONT BEL ET BIEN ABÎMÉS, CETTE VALEUR CENTRALE RETROUVE UNE NOUVELLE JEUNESSE GRÂCE À L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE.

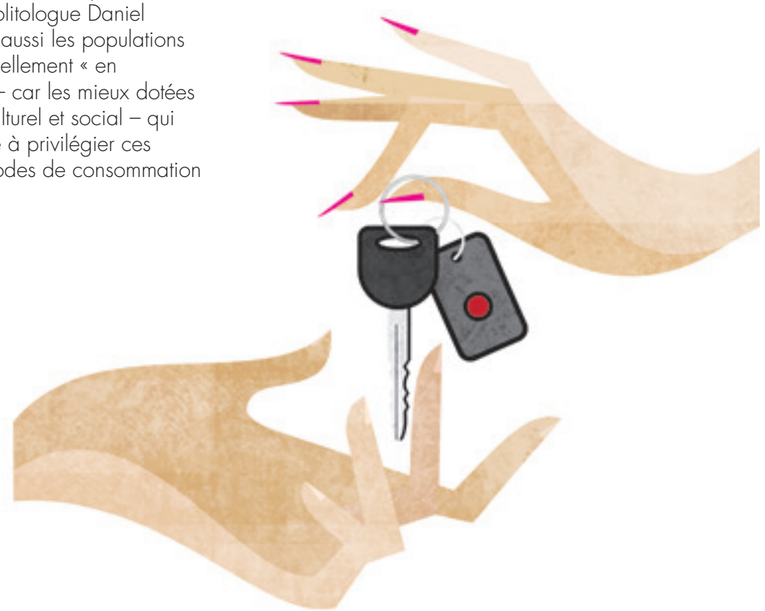
Peut-être avez-vous profité des vacances d'été pour tester la location de voiture entre particuliers ? Peut-être avez-vous financé vos vacances en louant votre appartement, via Airbnb par exemple ? Vous êtes peut-être même déjà inscrit sur placedelaloc.com, la première plateforme de location entre particuliers. Ces nouveaux services s'imposent en douceur dans nos vies et, l'air de rien, révolutionnent à la fois notre rapport à la consommation et la relation entre vendeurs et acheteurs.

LA PRIME À L'USAGE ET À LA CONFIANCE

La première transformation à l'œuvre via l'économie collaborative, c'est qu'elle valorise non pas la propriété, mais l'usage. En effet, quel est l'intérêt de posséder une voiture lorsqu'on en a besoin trois fois par an ? Et pour les très nombreux propriétaires de véhicules qui n'en ont qu'un usage limité, quel intérêt de les laisser « dormir » dans des garages alors qu'ils pourraient, via la location, leur rapporter de l'argent ? C'est bien sur ce postulat que reposent toutes les transactions de la sphère collaborative. Mais il manque encore un ingrédient majeur pour que l'échange soit possible et fructueux pour les deux parties : la confiance. Proposer ou acheter des services dans la sphère collaborative consiste en effet, littéralement, à « laisser les clés » de son précieux appartement ou de sa bien-aimée voiture à un parfait inconnu. Inconcevable ? Loin de là !

PLUS JE COLLABORE, PLUS J'AI CONFIANCE

Dans son étude « Nouvelles consommations, nouvelles confiances », l'Observatoire de la confiance du Groupe La Poste illustre le fait qu'au contraire, l'économie collaborative nourrit et entretient la confiance de ses « pratiquants », ces derniers ayant davantage confiance en l'avenir que leurs concitoyens. Ils sont aussi plus nombreux à avoir confiance en l'avenir des générations futures, et à « croire » en la reprise économique. Faut-il en conclure immédiatement que la confiance se nourrit d'elle-même ? Oui et non. D'abord, les pratiquants de l'économie collaborative appartiennent tous, peu ou prou, à la même génération, la fameuse Y, et partagent des valeurs communes. La confiance entre pairs a donc de facto plus de facilités à s'installer. Et puis, d'après le politologue Daniel Boy, ce sont aussi les populations les plus naturellement « en confiance » – car les mieux dotées en capital culturel et social – qui ont tendance à privilégier ces nouveaux modes de consommation alternatifs.



78 %

des Français qui pratiquent la consommation collaborative ont confiance dans les échanges entre particuliers [1]

3,8

millions de Français sont adeptes des pratiques de location d'objets ou de voitures entre particuliers [2]

> LES GENS QUI SONT DANS DE BONNES DISPOSITIONS VIS-À-VIS DE LA CONSOMMATION COLLABORATIVE SONT CEUX QUI ONT UN MINIMUM DE CONFIANCE SOCIALE. […] EN PRATIQUANT CETTE FORME DE CONSOMMATION, ILS VONT RENFORCER LEUR SENTIMENT DE CONFIANCE EN EUX-MÊMES ET DANS LES AUTRES.
>
> **Daniel Boy,** directeur de recherche au Centre de recherches politiques de Sciences Po et professeur à Sciences Po [3]

LES OUTILS DE LA CONFIANCE

Autre explication à ce surcroît de confiance générée par l'économie collaborative : elle s'est dotée d'outils d'évaluation qui incitent chacune des parties à renforcer son « capital confiance ». Être bien noté, faire l'objet de commentaires élogieux sur les plateformes de l'économie collaborative est une condition nécessaire pour continuer à y faire des affaires. Chacun a donc tendance à donner le meilleur de lui-même – voiture fraîchement nettoyée, appartement impeccable et bien sûr conforme à la description… – afin de rester attractif sur le marché. Des méthodes d'évaluation entre pairs qui s'exportent dans d'autres domaines, comme celui des ressources humaines, à l'image des recommandations et skills présents sur le site Linkedin par exemple.

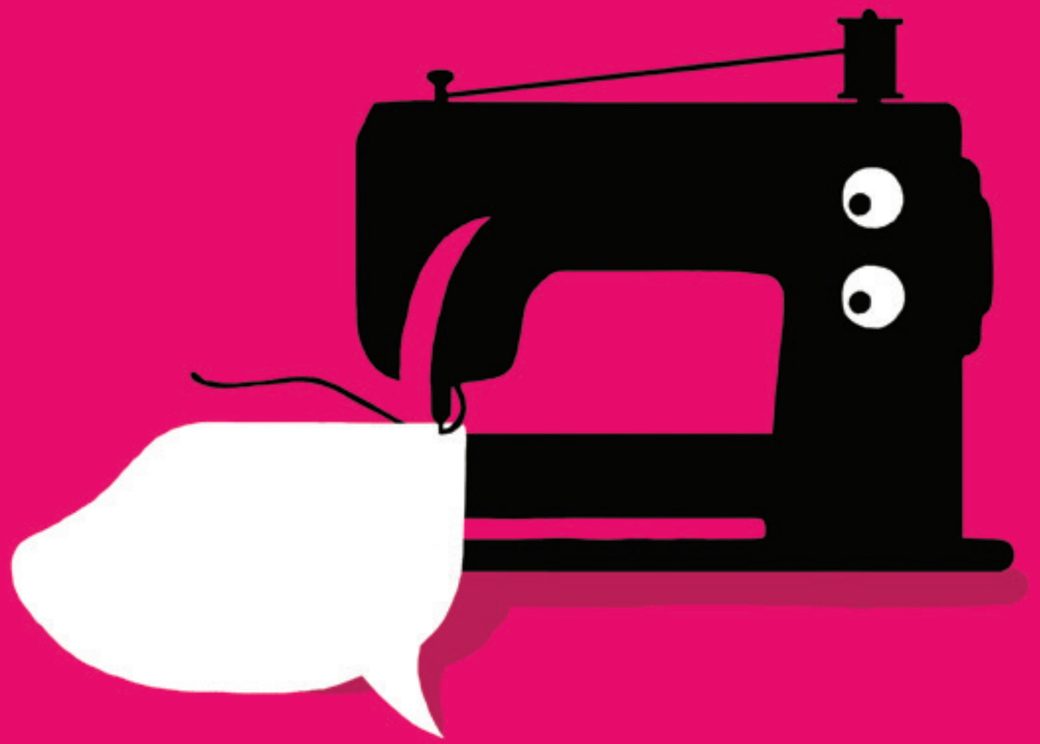
LA RELATION AU CŒUR DE LA TRANSACTION

Mais les outils ne font pas tout. Si l'économie collaborative fait de plus en plus d'adeptes, c'est aussi parce qu'elle remet au cœur de la transaction une idée toute simple, et pourtant oubliée : la relation entre deux individus. En re-personnalisant à l'extrême des rapports marchands qui se sont progressivement déshumanisés, l'économie collaborative comble le vide abyssal laissé par la consommation de masse et nous reconnecte avec le plaisir simple, gratuit et irremplaçable du lien humain.

(1) Extrait de l'étude « Nouvelles consommations, nouvelles confiances » de l'Observatoire de la confiance du Groupe La Poste, novembre 2013

(2) Source : placedelaloc.com

(3) Citation extraite de l'étude « Nouvelles consommations, nouvelles confiances » de l'Observatoire de la confiance du Groupe La Poste, novembre 2013



II

NOS RELATIONS EN INSPIRATIONS

PARTIR, REVENIR

NOS RELATIONS EN INSPIRATIONS

PETYA SHALAMANOVA

Le projet artistique de la photographe Petya Shalamanova, Standstill for 20 years (Arrêt sur 20 ans), est un cycle photographique centré sur son pays natal, la Bulgarie.

« Revenue dans mon pays après plusieurs années d'exil passées à Chicago, j'ai commencé à photographier des enfants, à faire des portraits de personnes simplement croisées dans les villes. J'ai passé du temps avec des champions de lutte, des gymnastes élancés, j'ai traversé plusieurs fois des campagnes à l'abandon.
En observant les gens que j'ai rencontrés, j'invente un pont entre notre passé ici et le présent, entre la Bulgarie et les Bulgares de l'étranger, et je m'interroge pour savoir comment le temps a affecté la perception que j'ai de ma patrie.
Cette exploration m'a guidée pour répartir mon travail en différents chapitres, chacun représentant le thème d'un paysage contextuel plus vaste :
. Hommage d'Elena (ma mère) à la liberté,
. La terre de prédilection (de Bulgarie),
. Nous sommes ici (Les Bulgares himmigrés à Chicago). »

Photographe professionnelle, Petya Shalamanova est née et a grandi en Bulgarie. Elle s'est installée aux États-Unis en 2002, d'abord à Las Vegas, puis à Chicago pour poursuivre ses études et y élire domicile. Petya s'intéresse avant tout au travail documentaire, tout en exerçant son métier de photographe dans les secteurs de la mode et de la beauté pour de nombreux clients et revues. Ses photos sont publiées et exposées dans le monde entier.

http://petyaphoto.virb.com/

Man with Wheelbarrow
(L'homme à la brouette)
Graff Ignatievo, région de Plovdiv, mai 2011

Quand je suis revenue dans les campagnes bulgares après toutes ces années d'absence, j'ai été subjuguée par la beauté des paysages. La campagne bulgare est étonnante, car on n'y voit aucun signe d'industrialisation et les paysages sont inchangés depuis des milliers d'années. Ce regard est devenu une sorte de voyage dans le temps, dans la mesure où l'image du paysan est intemporelle et où il représente un rythme de la vie qui appartient à l'histoire de tous les Bulgares.

POURQUOI LA RÉDAC A CHOISI CE SUJET ?

Une photo en dit souvent beaucoup plus qu'un long discours... Je suis heureuse de vous présenter cette artiste, au travail à la fois émouvant et engagé. Un vrai coup de cœur artistique !

LÉA FARNIER

Mother in Las Vegas Desert
(Ma mère dans le désert de Las Vegas)
juillet 2012

Ma mère a fui la Bulgarie en 1990, juste après la chute du régime communiste, et vit aux États-Unis depuis lors. Je l'ai photographiée pendant sept ans. Elle est l'élément décisif de mon exploration, par la photographie, des immigrants bulgares venus aux États-Unis.
Cette photo la représente dans le désert de Las Vegas, en harmonie avec le vaste nouveau monde qui l'entoure, inexploré et magnifique, mais aussi inhospitalier et sauvage. Ici, elle n'a ni références, ni passé, ni identité. Avec cette nouvelle frontière, elle fait partie d'un tout comme une personne pratiquement invisible dans le paysage… Las Vegas est devenu le terrain de jeu où elle peut s'évader sans être jamais retrouvée.

Bulgarian Folk Dancers in downtown Chicago (danseurs traditionnels bulgares dans le centre de Chicago)
Daley Center, Chicago, Illinois
mars 2010

J'ai pris cette photo à l'occasion de la Journée bulgare. Elle est célébrée à Chicago pour commémorer le 3 mars, Jour de l'indépendance de la Bulgarie. Pour l'occasion, quelques centaines de Bulgares se regroupent en ville au Daley Center et mettent à l'honneur le patrimoine bulgare par des spectacles, des discours, des danses et des chants folkloriques.
L'hésitation des danseuses, leur façon de se tenir les mains sont révélatrices de leur anxiété. La danse mettra fin à leur trouble. Elle sera un apaisement les révélant pour ce qu'elles sont dans la globalité de leur être, de leur passé, de leur magnifique tradition, qu'elles incarnent haut et fort.

Girl in a Field and a Broken house
(Fillette dans un champ et dans une maison détruite)
Graf Ignatievo, région de Plovdiv, avril 2013

J'étais dans un petit village près de Plovdiv et je photographiais la campagne environnante. Cette fillette a commencé à me suivre, puis m'a conduite vers ce qui avait été une maison – il ne restait plus qu'une chaise et quelques gravats sur le sol. La fillette a voulu que je la photographie devant sa maison, et instinctivement je me suis identifiée à elle. Cette photo est un portrait saisissant de nous tous, l'enfant fixant avec inquiétude l'appareil, montrant ce qui avait été dans le temps sa demeure.

Woman walking home
(Femme rentrant chez elle à pied)
Banlieue de Trakia, Plovdiv, avril 2011

Les banlieues de toutes les grandes villes de Bulgarie ont été construites par les communistes. Au fil des ans, les immeubles se délabrent, le paysage urbain s'est transformé en un espace ingérable. Cet instant banal d'une femme rejoignant son domicile au milieu de ce qui est aujourd'hui un désert urbain est le lot quotidien de la majorité des Bulgares. Dans cet univers d'immeubles de béton délaissés, les Bulgares vivent entre passé et présent.

DALE CARNEGIE
GOUROU DE LA RELATION

OU L'HISTOIRE D'UN FILS DE FERMIER QUI A INFLUENCÉ LE MONDE

> VOUS VIVEZ SANS LE SAVOIR SOUS L'INFLUENCE DE DALE CARNEGIE.

ESTELLE VONFELDT

Estelle est conceptrice-rédactrice et consultante éditoriale. Elle écrit et dessine également des bandes dessinées : une image est parfois plus parlante que 100 mots, alors quoi de mieux qu'associer les deux ? C'est ce qu'elle a mis en application pour ce premier numéro du Mook de la Relation.

Si vous avez un smartphone, une tablette ou un ordinateur sous la main, faisons une rapide expérience. Allez sur Twitter et tapez « Dale Carnegie » dans le moteur de recherche. Tant que vous y êtes, tapez « Comment se faire des amis » (VF) ou « How to Win Friends and Influence People » (VO). Le livre que vous voyez cité comme source d'inspiration par des tweetos de tous âges et toutes nationalités a été écrit en 1936. Et son auteur, Dale Carnegie, est mort depuis près de soixante ans.

Pourtant, ses conseils relationnels mixant bon sens populaire, théories psychanalytiques, anecdotes personnelles et exemples célèbres sont encore lus par des millions de personnes, et enseignés partout dans le monde par les 3000 formateurs du « Dale Carnegie Institute » à des étudiants d'écoles de commerce, des cadres en quête de progression ou des entrepreneurs.

Si vous avez déjà ouvert un livre de développement personnel, si vous avez déjà suivi une formation destinée à vous rendre plus ouvert, plus à l'écoute, plus ceci ou plus cela, vous vivez sans le savoir sous l'influence de Dale Carnegie.

Avec le succès de ses cours pour adultes et surtout de son best-seller mondial « *Comment se faire des amis et influencer les autres* », ce personnage tout droit sorti d'un roman de Balzac a déchaîné le kraken du self-help et influencé profondément la culture américaine et la nôtre.

Comment Dale Carnegie, fils de fermier du Missouri né dans une extrême pauvreté, en est-il venu à écrire l'un des guides relationnels les plus populaires de tous les temps, devenant au passage l'une des incarnations du self-made man à l'américaine ? Nous vous proposons de le découvrir en BD.

VOUS POUVEZ VOUS FAIRE PLUS D'AMIS EN DEUX MOIS SI VOUS VOUS INTÉRESSEZ AUX AUTRES, QU'EN DEUX ANS EN ESSAYANT DE FAIRE EN SORTE QUE LES AUTRES S'INTÉRESSENT À VOUS.
RAPPELEZ-VOUS QUE VOUS N'ÊTES PAS FACE À DES CRÉATURES DE LOGIQUE, MAIS FACE À DES CRÉATURES D'ÉMOTION.
SOURIEZ !
SI VOUS VOULEZ RÉCOLTER DU MIEL, NE BOUSCULEZ PAS LA RUCHE !
L'EXPRESSION QUE PORTE UNE PERSONNE SUR SON VISAGE EST DE LOIN PLUS IMPORTANTE QUE LES VÊTEMENTS QU'ELLE PORTE SUR LE DOS.

DALE HARBISON CARNAGEY NAÎT EN PLEIN BLIZZARD LE 24 NOVEMBRE 1888 DANS UNE PETITE FERME DU MISSOURI.

OUIIIIN! OUIIIIN!

MOO?

SON PÈRE EST FERMIER ; SA MÈRE - FERVENTE PROTESTANTE - ENSEIGNE À LA "SUNDAY SCHOOL" (L'ÉCOLE RELIGIEUSE).

DALE

LA VIE EST RUDE DANS L'AMÉRIQUE RURALE DU 19ème ET MALGRÉ SES EFFORTS, LE COUPLE PLOIE CONSTAMMENT SOUS LES DETTES ET LES COUPS DURS.

SOYONS POSITIFS: NOS RÉCOLTES SONT FOUTUES, NOS PORCS ONT LE CHOLÉRA, MAIS ON EST VIVANTS!

TRÈS TÔT, LE PETIT DALE INTÉRIORISE UNE LEÇON AMÈRE : CONTRAIREMENT À CE QUE L'ÉTHIQUE VICTORIENNE PRÔNE ENCORE À L'ÉPOQUE, IL NE SUFFIT PAS D'ÊTRE HONNÊTE ET TRAVAILLEUR POUR S'EN SORTIR...

EN 1904, GROS CHANGEMENT POUR LES CARNAGEY. LA FAMILLE DÉMÉNAGE ET S'INSTALLE DANS UNE PETITE FERME PRÈS DE LA VILLE DE WARRENSBURG POUR Y INSCRIRE SES FILS AU "STATE NORMAL COLLEGE", INSTITUTION QUI FORME GRATUITEMENT LES FUTURS ENSEIGNANTS DE LA NATION.

ÇA VA, TOUT LE MONDE A BIEN PRIS SA BIBLE?

CHÉTIF ET ENCORE PLUS PAUVRE QUE SES CAMARADES, DALE CARNAGEY SOUFFRE D'UN CRUEL MANQUE DE CONFIANCE EN SOI.

EH, LE BOUSEUX! C'EST TOI QUI PUE LE CUL DE VACHE COMME ÇA ?!

KRR KRR!

MAIS IL ADORE LES ÉTUDES ET NE TARDE PAS À TROUVER UN MOYEN DE SE FAIRE RESPECTER.

C'EST ALORS QUE BRUTUS DIT À CÉSAR :

LES CONCOURS D'ÉLOQUENCE ET LES DÉBATS!

HABITUÉ PAR SA MÈRE À PARLER EN PUBLIC À L'ÉGLISE, OBSERVATEUR ET BOSSEUR, IL FINIT PAR SE FAIRE UN NOM SUR LE CAMPUS. MAIS IL EST IMPATIENT DE RÉUSSIR, ET SANS AVOIR TERMINÉ SON CURSUS, IL QUITTE LE COCON FAMILIAL EN 1908, ENCHAÎNANT LES JOBS AU GRÉ DES OPPORTUNITÉS :

VENDEUR ITINÉRANT

COMÉDIEN DANS UNE TROUPE DE THÉÂTRE.

VENDEUR AUTOMOBILE

ENSEIGNANT POUR ADULTES

PRÉSENTATEUR D'UN SHOW SUR LAWRENCE D'ARABIE

ASPIRANT ÉCRIVAIN EXILÉ EN EUROPE

EN 1928, APRÈS UN MARIAGE RATÉ ET PLUSIEURS ANNÉES EN EUROPE, IL REVIENT AUX ÉTATS-UNIS ET PREND UNE DÉCISION DÉTERMINANTE. À 37 ANS, IL VA SE CONSACRER À CE QU'IL AIME ET SAIT FAIRE DE MIEUX : ENSEIGNER ET ÉCRIRE SUR L'ART DE PARLER EN PUBLIC. ET IL MET LE TURBO...

~~"CARMAGEY"~~

"CARNEGIE"

CHANGEMENT DE NOM (PLUS CLASSE)

PUBLIC SPEAKING : A PRACTICAL COURSE FOR BUSINESSMEN

OPÉRATION SÉDUCTION ENVERS LE MILIEU DES AFFAIRES

ÉMISSION DE RADIO SUR LES RÉUSSITES CÉLÈBRES

+

PUB!

PUB!

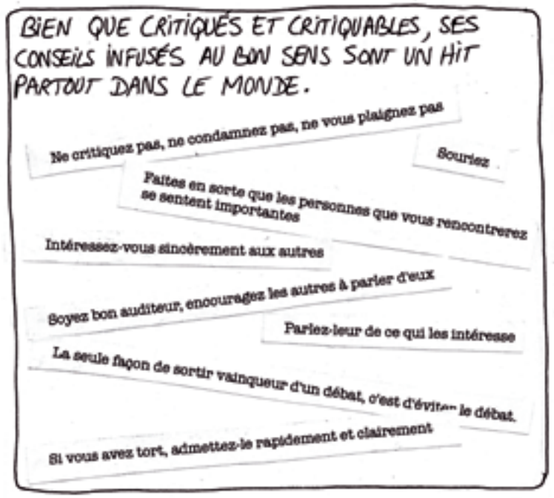
PENDANT LES ANNÉES 30, IL A LE FLAIR DE RÉORIENTER SES COURS POUR S'ADRESSER À TOUS CEUX QUI CHERCHENT À SURVIVRE À LA CRISE ÉCONOMIQUE. AU MENU : DES CONSEILS POUR RÉUSSIR ET SE FAIRE AIMER. BINGO. SÉDUIT, UN ÉDITEUR LUI PROPOSE DE COMPILER SES LEÇONS DANS UN LIVRE. ILS L'INTITULENT "COMMENT SE FAIRE DES AMIS ET INFLUENCER LES GENS." L'OUVRAGE SORT EN 1934 ET IMMÉDIATEMENT...

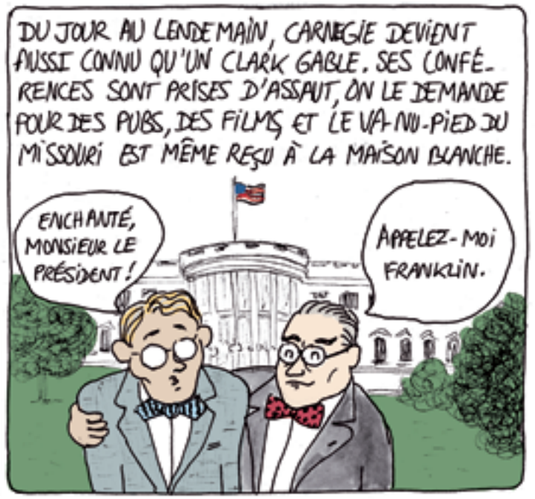
JACPOT, MON FRÈRE!

70000 ex. EN 3 SEMAINES

1 MILLION EN 2 ANS

MAIS QUE... HEIN?!!


BIEN QUE CRITIQUÉS ET CRITIQUABLES, SES CONSEILS INFUSÉS AU BON SENS SONT UN HIT PARTOUT DANS LE MONDE.
Ne critiquez pas, ne condamnez pas, ne vous plaignez pas
Souriez
Faites en sorte que les personnes que vous rencontrerez se sentent importantes
Intéressez-vous sincèrement aux autres
Soyez bon auditeur, encouragez les autres à parler d'eux
Parlez-leur de ce qui les intéresse
La seule façon de sortir vainqueur d'un débat, c'est d'éviter le débat.
Si vous avez tort, admettez-le rapidement et clairement

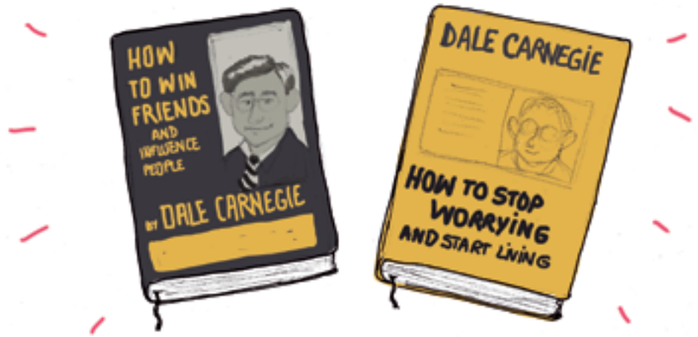

DU JOUR AU LENDEMAIN, CARNEGIE DEVIENT AUSSI CONNU QU'UN CLARK GABLE. SES CONFÉRENCES SONT PRISES D'ASSAUT, ON LE DEMANDE POUR DES PUBS, DES FILMS ET LE VA-NU-PIED DU MISSOURI EST MÊME REÇU À LA MAISON BLANCHE.
ENCHANTÉ, MONSIEUR LE PRÉSIDENT !
APPELEZ-MOI FRANKLIN.

EN 1943, L'AMOUR S'AJOUTE AU SUCCÈS : IL RENCONTRE DOROTHY, FEMME DE TÊTE ET MEILLEURE EN AFFAIRES QUE LUI. ELLE LUI DONNE UNE FILLE EN 1951 (IL A 63 ANS), ET PREND PEU À PEU LES RÊNES DE L'ENTREPRISE CARNEGIE, LAISSANT À DALE LE TEMPS DE JARDINER, ÉCRIRE, ENSEIGNER ET S'OCCUPER DE LEUR PETITE FILLE.

EN 1955, PARAPLUIE SOUS LE COCKTAIL : LE "COLLÈGE" DE WARRENSBURG LE NOMME DOCTEUR EN LETTRES ET L'INVITE À VENIR FAIRE UN DISCOURS AUX ÉTUDIANTS.

CARNEGIE Y APPARAÎT FRÊLE ET OBLIGÉ DE LIRE SES NOTES. EN FAIT, IL SOUFFRE DE LA MALADIE D'ALZHEIMER.

IL MEURT QUELQUES MOIS PLUS TARD, LE 1er NOVEMBRE 1955, PEU AVANT SON 66ème ANNIVERSAIRE. LÂCHÉ PAR CE CERVEAU QUI AVAIT FAIT SON SUCCÈS.



E.V.

POURQUOI LA RÉDAC A CHOISI CE SUJET ?

Parce que la relation n'est pas qu'un thème d'analyse sociologique ou économique, j'ai voulu donner la parole à une artiste. L'auteur nous offre, avec ce récit, une approche sensible du besoin de relations qui nous anime tous, parfois à notre insu. Bonne lecture !

CÉCILE CARIMALO

LE NEUVIÈME JOUR

UNE NOUVELLE DE

LAURE BECDELIÈVRE

Laure a toujours aimé jouer avec les mots. Les butiner, les assembler, leur redonner de l'éclat et du sens. La force des belles histoires. Romans, poèmes, scenarii, essais : tout est pour elle matière à raconter. Éditeurs comme entreprises, artistes, institutions bénéficient tour à tour de ses talents. Parce que la passion d'écrire ne s'épuise sur aucun sujet !

LE NEUVIÈME JOUR

« Trois p'tits chats, trois p'tits chats, trois p'tits chats, shah, shah,
Chapeau d'paille, chapeau d'paille, chapeau d'paille, pailles, pailles
Paillasson, paillasson, paillasson, son, son
Somnambule, somnambule, somnambule, bulle, bulle
Bull…dozer, bulldozer, bulldozer, zzz erres, zzz erres,
Zéro heure, zéro heure, zéro heure, heurt, heurt
Eurêka, eurêka, eurêka, cas, cas
Carcéral, carcéral, carcéral, râle, râle
Ral…liement, ralliement, ralliement, mens, mens
Mensonger, mensonger, mensonger, j'ai, j'ai
Géricault, Géricault, Géricault, quo, quo
Chorégie, chorégie, chorégie, gît, gît
Gigantesque, gigantesque, gigantesque, est-ce que, est-ce que
Escadron, escadron, escadron, rond, rond
Ronceraie, ronceraie, ronceraie, rets, rets
Ré…ifier, réifier, réifier, fié, fié
Fi…er-té, fi-er-té, fi-er-té, t'es, t'es
Tellurien, tellurien, tellurien, riens, riens
Rien du tout, rien du tout, rien du tout, tous, tous
Tournoyer, tournoyer, tournoyer, yeah, yeah
Hiératique, hiératique, hiératique, tic, tic
Tiquetonne, Tiquetonne, Tiquetonne, tonnes, tonnes
Tonnelier, tonnelier, tonnelier, liés, liés
Lier…
Lierre…

– Perdu !
– Attends, attends… Lier…
– Perdu, je te dis !
Julian se lève, irrité par l'intransigeance de Léna. Depuis la cour d'école, elle n'a pas changé : toujours aussi sérieuse dans les jeux, toujours aussi légaliste. L'idée n'était que de tuer le temps !
Et elle le tue, là présentement, en étouffant dans l'œuf leur légèreté du moment. Cette légèreté oubliée, lentement évanouie, après neuf longs jours d'erreur dans l'impasse d'Ordos. Neuf jours déjà… neuf jours seulement.
Julian perd son regard dans l'abîme désertique qui, par-devant l'esplanade inachevée où ils ont fini par échouer, se déploie sans retour d'écho. Que pouvaient-ils bien espérer en venant ici ?
Léna délaisse à son tour le bloc de pierre sur lequel elle était à demi assise et vient enlacer le dos de Julian. Le vide peut bien les engloutir, tant qu'elle peut venir se recharger à ce corps qu'elle a vu grandir et se développer, auquel elle aime depuis tant d'années s'arrimer, venir intensément se ressourcer, elle se sent assez forte pour vivre, pour résister.
Elle n'en perçoit pas moins l'angoisse ascendante de Julian, la sourde crispation qui, chaque jour un peu plus, a investi son verso. Et elle le serre plus fort encore.

LE NEUVIÈME JOUR

Il est à bout, à bout. Par quel bout commencer ?
Le premier jour, il avait été subjugué par cet espace, ces immensités, cet excès de possibilités.
Le deuxième jour, il avait essuyé des larmes devant l'ineffable beauté des lumières, celles du soir comme du matin, caressant l'ocre fuyant des steppes mongoles.
Le troisième jour, il avait dégusté cette rare solitude, le son incomparable de ce silence.
Le quatrième jour, il avait eu envie comme jamais de faire l'amour à Léna. Et ils n'avaient pas délogé de la suite qu'on leur avait retenue, ouverte aux quatre vents, au sommet de l'hôtel dont ils s'étaient très vite découvert être les seuls résidents.
C'est le cinquième jour qu'il avait commencé à déchanter. Ils avaient enfin rencontré Li Deng Shu, leur client millionnaire qui s'était enrichi, comme nombre de ses concitoyens, dans une mine de charbon à quelques encablures de là. Quatre fois que le rendez-vous avait été reporté. Quatre nœuds qui avaient resserré la corde par laquelle ils étaient pendus au gré de leur insaisissable commanditaire. En faisant le tri dans l'anglais sinisé de son assistante, Léna avait compris que Li Deng Shu était occupé à Shanghai. Mais Shanghai l'avait relâché et l'homme avait fini par apparaître, en un triomphe héliporté qu'avait d'emblée dilué le désert, dans son infinie grandeur. Derrière son assurance de façade, affichée à grand renfort de bijoux qui mêlaient, à l'élégance du costume, le goût le plus douteux, l'ancien paysan s'était qui plus est révélé, au fil de la conversation, parfaitement indécis. Impossible de lui soutirer une idée, une envie. Rien. Il leur donnait carte blanche, site vierge et budget illimité. Tel était le paradis… Léna était sortie du rendez-vous survoltée, Julian complètement abattu. Mais l'occasion était unique ! No contraintes liberté absolue ! Léna piaffait de créativité. Elle faisait et défaisait les verrières, les châssis, les patios, les piscines, réinventait les yourtes. Julian souffrait déjà en silence, se remémorant la villa qu'un confrère avait dû construire il y a deux ans de cela dans les franges de la cité naissante : « la nouvelle frontière de l'architecture », avait-on promis à l'Américain ; lui avait hérité du projet le plus difficile de sa vie.
Le sixième jour, la page blanche avait dévoré Léna à son tour. Rien pour accrocher ni la main, ni le regard. Aucun relief, aucune chair. Aucun lien à tisser. Aucun obstacle à surmonter. Nulle volonté à convaincre, à plier, nulle nécessité à intégrer. No contraintes l'angoisse à l'état pur ! Avec quelles chaînes allaient-ils pouvoir danser ?... Li Deng Shu n'avait-il pas une femme, une mère, capable d'assouvir leur soif de doléances ? Qui aurait eu des lubies, des caprices, des rêves hollywoodiens ? N'avait-il pas des confrères, des voisins, avec lesquels rivaliser, sur les maisons desquels renchérir ?
Le septième jour, les architectes étaient allés explorer plus avant la capitale fantôme. Ils n'allaient quand même pas se laisser abattre, jeter l'éponge si vite ! Ils allaient prendre le pouls de cette ville et trouveraient bien quelques fils à tirer. Sitôt donc échappés de l'hôtel, laissant dans leur dos un îlot de villas qui désespérément attendaient leurs propriétaires, Julian et Léna avaient pris à bras-le-corps les avenues de Kangbashi. Ils avaient déambulé parmi les artères désertes, fendues de temps à autre par une voiture égarée. Ils avaient vagué parmi les grues immobiles, les carcasses de béton, la végétation endormie. Ils avaient traversé d'interminables dalles, en avaient mesuré les disproportions. Ils avaient brassé les bouquets de tours, avaient plongé dans les vitrines derrière lesquelles, tristes mannequins assortis aux maquettes, de jeunes hôtesses étaient dévastées par l'ennui. Puis ils avaient atteint la « place culturelle internationale Gengis-Khan »… Longtemps ils étaient restés en arrêt devant cet ahurissant étalage du grandiose, de l'incommensurable. Au loin se dessinaient, dans une fierté noire, deux étalons cabrés croisant le fer, héraldiques et géants. Puis Julian et Léna s'étaient avancés, déférents, parmi les arbres et les colonnades, jusqu'à heur-

LE NEUVIÈME JOUR

ter un saisissant escadron de chevaux, furieux spectres dans leur galop figé. D'un escalier en contrebas avaient alors jailli trois livres, reliés entre eux par un soufflet de pierre. Ouverts chaque jour au cas où au cas où… hantés par une poignée d'employés condamnés à nier, à attendre. Puis s'était dressé le vertigineux musée, où dès le premier matin, les architectes s'étaient précipités. Le dôme aux reflets cuivrés et aux blanches entrailles, pourtant, n'avait plus rien alors du vaisseau futuriste scintillant entre chien et loup. Il avait paru davantage, en ce septième jour d'errance, une immense larme d'argile déposée au milieu du désert de Gobi.

Le huitième jour, Léna et Julian avaient attendu le coucher du soleil pour aller arpenter l'absurdité d'Ordos. Une fois partis les fonctionnaires et ouvriers migrants qui faisaient la modeste animation de la journée, tantôt rendus à l'ancienne ville voisine, tantôt barricadés dans leur solitude, au creux d'appartements trop grands pour eux, le couple n'avait plus croisé âme qui vive hormis quelques étudiants. Ne s'élevait que la plainte d'un écran, planté au centre d'un gigantesque carrefour, faisant défiler en une boucle somnambule un troublant spot publicitaire. Quand Léna s'était agrippée au bras de Julian jusqu'à lui couper presque la circulation, il avait compris qu'elle aussi, à l'approche de l'heure nulle, attendait les longs cris qui allaient déchirer le soir. Mais, à la place, avait surgi un théâtre distribué en deux chapeaux orangés qui offraient, pour unique représentation, le ballet de leurs néons violets. Aux abords du centre de Kangbashi, les jeunes gens avaient cru pénétrer une forge emplie de métal en fusion. Les lumières incendiaient la pierre et faisaient oublier, un temps, le néant alentour consumant Ordos en un immense feu de paille, Burning Man exilé en plein cœur de la Mongolie-Intérieure. Ne s'en détachait plus, au loin, que la lisse coque du musée, tel un extraterrestre omphalos irisé de bleu et d'étoiles. Était-ce à lui qu'il faudrait tant bien que mal se raccrocher ? Serait-ce leur balise, leur phare, dans cette cité où on les pressait de laisser une trace ? Jamais pourtant les architectes ne s'étaient sentis aussi vains, si dérisoires. Comment avaient-ils pu aussi facilement succomber au chant des confins ? Des heures et des heures ils avaient tournoyé ainsi dans la nuit minérale, devenus indifférents même au vent et au sable qui s'étaient tout à coup mêlés. Ce n'est que lorsque le ciel d'Ordos s'était teinté de rose que Léna et Julian avaient décidé de rentrer.

Le neuvième jour était enfin arrivé.

Ils ont tout vu déjà, tout et rien à la fois. La cité-vanité les a lentement médusés, peu à peu engourdis. Leurs rêves se sont éteints, leur imagination tarie. Julian se sent nu et brûlé à vif face à l'utopie qui s'étend là-bas, railleuse, au-devant de lui. Il se sent lamentable, rongé par l'acidité de tant d'ironie.

– Oh, Julian, regarde !

– Quoi ?

– Là !

Sur la ligne d'horizon, des ombres ont apparu qui marchent en file sur les dunes meubles. Puis elles s'évaporent. Léna et Julian coupent leur souffle, suspendus à l'espoir de les voir reparaître.

Quelques instants après, nouveau mirage ? Des silhouettes ondulent sur un semblant de route, puis se dissipent à nouveau.

Et puis un bruit soudain, derrière, furtif. Voici qu'il s'amplifie, grossit de résonances similaires. C'est le bruit désormais d'une mécanique continue, comme un fluide frottement du béton coulé à même la steppe.

Les jeunes gens se retournent : des hommes dansent sur l'esplanade, montent et descendent

LE NEUVIÈME JOUR

sur les abords incurvés du musée. Léna et Julian se rapprochent tandis qu'une dizaine de skateurs se révèlent à eux. Ils fondent sur le bitume, le ciment et l'acier. Ils adhèrent au sol dans une liquidité tout aérienne, sublimes incarnations d'un physique paradoxe. Les uns et les autres s'attirent, se repoussent, comme autant d'aimants engagés dans un même champ, une même ronde magnétique.

Ils dévoilent les lignes d'Ordos, en contournent les volumes, en remplissent l'espace jouent avec ses limites, ses arêtes, ses lumières, ses vides et ses pleins.

Voilà que le galop des bronzes s'anime au passage de l'humain zéphyr. Voilà que les arbres murmurent, que vibrent les bâtiments.

Léna interroge Julian du regard, qui lui presse la main avec gravité.

Il est là, sous leurs yeux, le miracle tant attendu. Ils le savent, intimement. Jamais plus Ordos ne sera Ordos, vacante, monstrueuse. La chimère s'est incarnée. La beauté s'y est éveillée.

La ville est peut-être sauvée.

Laure Becdelièvre

ORDOS, VILLE FANTÔME

Érigée aux frontières du désert de Gobi, au cœur de la Mongolie-Intérieure chinoise, à la fin des années 2000, la ville nouvelle d'Ordos était censée accueillir 1 million d'habitants. Elle n'en compte aujourd'hui que quelques milliers. Ses tours d'habitation et de bureaux, ses centres commerciaux flambants neufs, ses rues et ses routes sont étrangement vides.

La construction de cette ville nouvelle, située à 30 km de la capitale administrative de la région, ne répond en effet à aucun besoin urbanistique. Elle est le fruit de l'ambition des promoteurs immobiliers qui ont convaincu les industriels locaux – devenus richissimes grâce à l'exploitation de la houille – d'investir dans la construction d'une ville nouvelle érigée selon les normes occidentales. Or, les prix des habitations, sans commune mesure avec les revenus des habitants, découragent les velléités d'installation.

Ces deux dernières années, la ville quasi déserte est devenue un terrain de jeu idéal pour des skateurs du monde entier, pour qui ces rues et bâtiments vides constituent aujourd'hui un véritable « skate park » géant.

III

NOS RELATIONS EN PRATIQUES

SAVOIR-VIVRE : LE CODE A CHANGÉ

LE SAVOIR-VIVRE, VÉRITABLE « FLUIDIFICATEUR » DES RELATIONS QUOTIDIENNES, ÉVOLUE DANS LA SPHÈRE PROFESSIONNELLE SOUS L'IMPULSION D'UN MANAGEMENT PLUS HORIZONTAL ET DES NOUVEAUX USAGES DIGITAUX.

68 %
*des salariés placent la notion de respect devant toutes les autres**

* Étude internationale menée par Regus dans 80 pays auprès de 16 000 salariés en 2012.

BIEN SÛR, LE TRADITIONNEL SBAM (SOURIRE, BONJOUR, AU REVOIR, MERCI) EST TOUJOURS D'ACTUALITÉ EN ENTREPRISE. MAIS NOTRE MANIÈRE DE TRAVAILLER ET DE COMMUNIQUER A LARGEMENT BOULEVERSÉ LES CODES. LES SMS À OUTRANCE, LES MAILS QUI ARRIVENT PAR DIZAINES, LA PRIME À L'EFFICACITÉ… TOUT CELA PLACE DÉSORMAIS LA POLITESSE AU SECOND RANG.

POURQUOI LA RÉDAC A CHOISI CE SUJET ?

Le savoir-vivre est à la relation ce que la grammaire est à la langue ! N'hésitez pas et plongez dans les méandres de la politesse 2.0

MICKAËL ORAIN

L'INFORMEL A GAGNÉ

L'informel tend à devenir la nouvelle donne dans les relations professionnelles. Le tutoiement fréquent, un langage relâché ou familier, des tenues toujours plus casual… ces nouveaux modes de vie au travail ne sont plus l'apanage des start-up, mais tendent à se généraliser. Les codes de l'intimité envahissent la sphère professionnelle, créant l'illusion que les hiérarchies managériales et sociales sont abolies, à tout le moins assouplies. La politesse ne réside plus forcément dans le respect de l'étiquette et de la hiérarchie, mais davantage dans la participation, voire dans l'organisation de ces nouveaux rituels du « bien vivre ensemble » que sont les pauses snacking, les fêtes et sorties entre collègues, Harlem shake, etc.

DES RELATIONS TOUJOURS PLUS DIGITALES

Autre illustration de ce changement de paradigme : la prédilection pour le virtuel plutôt que pour le réel dans les échanges professionnels. On préfère souvent envoyer une question par mail plutôt que de se déplacer, ne serait-ce que de quelques mètres, pour aller voir un collaborateur. Autre exemple, extrême : celui des cas de licenciements par simple SMS, qui se multiplient ! La façon d'agir et de s'exprimer en entreprise, que ce soit à l'oral ou à l'écrit, est ainsi de plus en plus directement inspirée du web et des réseaux sociaux, aussi directe et brève que la rédaction d'un tweet de 140 signes. Et c'est désormais plus souvent les yeux fixés sur leurs écrans (de smartphone, d'ordinateur) plutôt que sur leurs interlocuteurs que les cadres envisagent de passer leurs réunions.

LA FAUTE AUX « Y » ?

Relation informelle à l'entreprise, culture « geek », hyper-connexion… Ces traits sont souvent associés aux fameux tenants de la génération Y, ces trublions qui doivent leur nom à leur incessante capacité à remettre en question le « pourquoi » des décisions managériales (le « Y » renvoyant au « WHY ? » anglais). Est-ce à dire que c'est sous leur impulsion que les codes de la politesse en entreprise ont changé ? Eh bien non, car ces comportements sont loin d'être l'apanage des plus jeunes, les cadres dirigeants étant eux aussi affectés des mêmes « maux ». Sophie de Menthon, présidente d'ETHIC et auteur du livre *Le savoir-vivre en entreprise, business oblige* (Eyrolles, 2007) voit d'ailleurs dans la nouvelle génération d'entrants dans l'entreprise l'occasion de re-civiliser celle-ci en y important, à nouveau, les codes et les usages d'un savoir-vivre plus… traditionnel.

TOUT CE QUE VOUS NE DEVEZ PAS FAIRE EN OPEN SPACE

Ne saluer personne en arrivant au bureau…

Si l'on est découragé par le nombre de personnes, il suffit de se dispenser du salut personnalisé : contentez-vous au moins de dire bonjour à l'assemblée, à vos collègues les plus proches.

Mâchonner un chewing-gum ou limer ses ongles…

Des petits détails certes, mais qui ont leur importance lorsque la personne concernée est votre voisin de bureau. Efforcez-vous d'être discret…

Hurler au téléphone…

Nous avons tous un collègue qui passe tout son temps au téléphone. Mais que dire de celui qui, en plus de cela, hurle dans le combiné, sans se soucier de ceux qui l'entourent. Pensez à baisser le ton ou à vous isoler dans une petite salle de réunion.

Regarder l'ordinateur de ses collègues…

Il y a beaucoup de passage dans un open-space. Et si vous avez la malchance d'être dans un endroit ouvert aux regards, n'importe qui pourra voir ce que vous faites sur votre ordinateur. À plus petite échelle, il y a aussi ce collègue qui lorgne systématiquement sur votre écran lorsqu'il vient vous parler.

Laisser son téléphone en sonnerie…

Essentiel : mettre en vibreur votre smartphone ou, a minima, diminuer le volume de votre sonnerie. Il n'y a rien de plus insupportable que d'entendre une sonnerie (toujours la même) retentir avec force plusieurs fois par jour dans ses oreilles. Sans parler des multiples notifications push (alertes, SMS, etc).

Les copies de mails injustifiées…

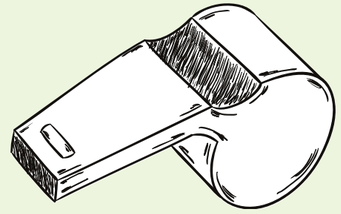
Vous recevez déjà suffisamment de mails par jour sans parler d'être obligé de trier ceux qui ne vous sont pas directement destinés. Veillez à ne pas spammer vos collègues en leur envoyant des mails qui ne sont pas indispensables.

Porter un casque audio…

Ne pas oublier que l'intérêt principal de travailler en open-space est de pouvoir communiquer plus facilement avec ses collègues. Comment communiquer avec un collègue qui a toujours un casque sur ses oreilles, et qui ne vous entend que lorsque vous l'appelez en haussant le ton ?

Être laxiste en réunion…

Un cadre passe en moyenne 16 ans de sa vie professionnelle en réunion. Pas étonnant, donc, que certaines intéressent moins que d'autres. Mais ce n'est pas une raison pour se laisser aller. Évitez de bâiller, d'arriver en retard sans vous excuser, de passer votre temps sur votre smartphone…



Coaching

RÉSEAUX SOCIAUX : SOIGNEZ VOS RELATIONS !

AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX, CE SERAIENT DÉSORMAIS MOINS DE CINQ INTERMÉDIAIRES QUI NOUS SÉPAREREAIENT DE LA PERSONNE AVEC LAQUELLE NOUS VOULONS ENTRER EN CONTACT ! ILS SONT DÉSORMAIS DES LIEUX INCONTOURNABLES POUR NOUER ET DÉVELOPPER SES RELATIONS, NOTAMMENT PROFESSIONNELLES. ENCORE FAUT-IL BIEN SAVOIR S'EN SERVIR. MODE D'EMPLOI AVEC JÉRÔME WALLUT, EXPERT EN COMMUNICATION DIGITALE ET « DIGITAL EVANGELIST ».

LES CONSEILS DU COACH **POUR BOOSTER VOS RELATIONS DIGITALES**

QUELQUES DATES

1997

PARTICIPE À LA CRÉATION DE « CONNECTWORLD », LA WEB AGENCY DU GROUPE HAVAS.

2003

CO-FONDATEUR DE « HUMAN TO HUMAN », UNE DES PREMIÈRES AGENCES DE VEILLE DE L'OPINION EN LIGNE.

© DR

JÉRÔME WALLUT

2007

REJOINT L'AGENCE W&CIE EN TANT QUE DIRECTEUR GÉNÉRAL EN CHARGE DU DIGITAL.

2012

LANCE « WOUS », UN PROGRAMME DE COACHING DIGITAL POUR LES DIRIGEANTS ET LEURS ÉQUIPES. IL ENSEIGNE À SCIENCES PO ET INTERVIENT RÉGULIÈREMENT SUR BFM BUSINESS.

1 ÊTRE AU BON ENDROIT

Lorsqu'il s'agit de mettre au point sa stratégie de présence digitale, la première question qui se pose, c'est celle des réseaux sur lesquels être présent.
Pour Jérôme Wallut, la réponse est évidente : « **S'il n'y en avait que deux, ce seraient LinkedIn et Twitter.** Ce sont deux outils au positionnement différent, mais qui se complètent très bien. Sur LinkedIn, l'enjeu est davantage la publication, tandis que sur Twitter, c'est la conversation qui prime. »
Mais pour que votre présence sur ces deux réseaux soit la plus efficace possible, il faudra veiller à bien les utiliser : **« Sur LinkedIn, il s'agira d'être très clair dans la présentation de son profil, et notamment dans le "résumé"**. Il doit être court et se projeter dans l'avenir, car tout le reste du profil concerne des informations sur votre passé professionnel. Il faut aussi être juste sur les compétences que l'on veut mettre en avant, bien les choisir et essayer de réutiliser les compétences existantes. Et bien sûr, il faut se montrer honnête car tout le monde croise les infos ! »

2 PARTAGER LA BONNE INFO

Le FOMO (fear of mission out), vous connaissez ? Cet acronyme, qui désigne littéralement la « peur de passer à côté », est un symptôme bien connu des accros aux réseaux sociaux.
Cependant, pour Jérôme Wallut, ce syndrome est dépassé par un phénomène encore plus inquiétant, celui de l'« infobésité » : « Nous sommes littéralement bombardés d'informations. Et c'est d'autant plus difficile d'exercer une influence sur les réseaux sociaux que ceux avec qui vous souhaitez entrer en relation sont déjà saturés de contenus.
La clé pour les intéresser ? Leur apporter la bonne info, au bon endroit, et au bon moment ! »
Première chose à faire pour réussir son pari : doter chacun de ses réseaux d'une ligne éditoriale claire et efficace, en choisissant de communiquer sur quelques sujets que l'on maîtrise, et sur lesquels on est naturellement curieux et enthousiastes.
Une fois le positionnement de chacun de vos comptes et vos sujets de prédilection définis, reste à trouver le bon rythme. Et là, pas de mystère : **« Il faut être présent au quotidien, avoir une activité journalière sur ces réseaux.** C'est ce rythme quotidien, à raison d'une dizaine de tweets par jour, qui vous permettra d'émerger lorsque les sujets que vous maîtrisez seront sous le feu de l'actualité. »

3 CHOISIR SES PUBLICS

Vous êtes maintenant présent au bon endroit et au bon moment, avec la bonne information. Reste à capter l'attention de ceux avec qui vous voulez entrer en relation. Pour cela, il faut se donner la peine de les identifier, bien sûr, mais aussi de les débusquer sur leur terrain ! Dans l'ordre : « Identifier ceux avec qui vous voulez entrer en conversation, cartographier les thèmes qui les intéressent et les réseaux sur lesquels ils sont présents, et prendre la parole sur ces mêmes thèmes. L'idée, c'est d'utiliser les mêmes hashtags qu'eux : ils tomberont forcément sur vos contributions ! **Si vous leur apportez des informations qui les intéressent, vous deviendrez pour eux un "content manager" et ils finiront par vous suivre. »**

4 ÊTRE DANS LE TON

Pour Jérôme Wallut, c'est la qualité et la pertinence des informations que l'on partage sur les réseaux qui sont la bonne clé d'entrée en relation. Mais quid de la polémique ?
« La posture polémique peut effectivement être efficace, parce qu'elle donne de la visibilité. Mais pour sortir de la polémique par le haut, il faut impérativement être à la fois super légitime et très concerné par le sujet sur lequel on se permet de prendre position de façon très tranchée, voire de prendre à partie d'autres experts. »
Et si on n'ose pas « aller au clash » ? L'important, pour Jérôme, c'est l'enthousiasme ! « Il faut être dans un rapport d'étonnement permanent, rebondir sur l'information avec une bonne dose de fraîcheur. »

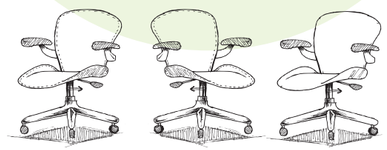
5 SE FACILITER LA VIE

Notre coach est formel : **« Si vous avez le sentiment que la gestion quotidienne de vos réseaux sociaux vous prend trop de temps, alors il faut renoncer !** En effet, cela ne doit pas être une corvée quotidienne, mais s'intégrer naturellement dans votre agenda journalier, en toute fluidité… Week-ends et vacances comprises ! »
Mais pas de panique, quelques outils de programmation vous permettront d'occuper le terrain même quand vous n'êtes pas connectés. Par exemple feedly pour réaliser sa veille quotidienne et la partager sur twitter, ou encore buffer, un outil de publication sur les réseaux sociaux qui vous permet de programmer la date et l'heure auxquelles vos posts seront diffusés.

@jerômewallut

BOUGEZ, PRENEZ L'AIR !

IL SUFFIT PARFOIS DE CHANGER DE CADRE POUR VOIR LES CHOSES AUTREMENT, ET POUR DONNER UN NOUVEAU SOUFFLE À UN DOSSIER QUI GRINCE OU UN BRAINSTORM QUI PATINE. ALORS PRENEZ VOTRE PORTABLE (UN CAHIER FAIT AUSSI L'AFFAIRE) ET RENDEZ-VOUS DANS UNE DE NOS ADRESSES POUR BOOSTER VOTRE CRÉATIVITÉ ET VOS ÉQUIPES !



DES ESPACES DE COWORKING :
POUR RÉINVENTER LA RELATION AU TRAVAIL

Le coworking, un mode de travail alternatif réservé aux geeks et aux créatifs ? Que nenni ! Initié il y a vingt ans en Allemagne, le coworking s'est depuis largement démocratisé. Aujourd'hui, chacun peut tester la formule dans l'un des nombreux et chaleureux cafés connectés dédiés au genre. Des lieux parfaits pour rompre avec la routine quotidienne et prendre quelques heures, en solo ou avec quelques collègues, pour avancer sur ses dossiers et, pourquoi pas, faire de belles rencontres professionnelles.

LES CANTINES

Le Réseau des cantines, ce sont des lieux d'échanges et de rencontres autour du web et de l'innovation numérique situés à Paris, Nantes, Rennes, Toulouse et Toulon. « Troisième lieu » entre le bureau et la maison, chaque Cantine propose un espace de coworking, des espaces d'animation et de rencontres.

www.reseaudescantines.org

CRAFT

À mi-chemin entre le café, le salon de lecture et l'espace de coworking, ce café connecté est aussi un lieu design (aménagé par Pool Design Studio) où boire son petit noir. Des chaises confortables, un wifi très haut débit et gratuit, du bon café : on est bien !

24, rue des Vinaigriers – 75010 Paris
contact@cafe-craft.com / Tél : 01 40 35 90 77
www. cafe-craft.com

LE PAVILLON DES CANAUX

Situé en plein cœur du Bassin de la Villette, le Pavillon des Canaux est tout à la fois un lieu de vie, un espace de restauration et de travail. Son plus ? Le « coffice » : un espace de travail pour tous ceux qui n'arrivent pas à travailler chez eux.

39 quai de Loire – 75019 Paris / Tél : 01 42 57 58 70
facebook.com/pavillondescanaux

DES LIEUX DE CRÉATIVITÉ :
POUR S'INSPIRER ET BRAINSTORMER

Il n'y a pas que les séminaires pour souder une équipe et faire décoller sa créativité ! Ces dernières années, de nouveaux lieux « hybrides » ont fait leur apparition dans les villes et nous offrent, le temps d'une demi-journée, de belles occasions de nous évader et de recharger nos batteries. On aurait tort de s'en priver.

LA FRICHE BELLE DE MAI

L'ancienne Manufacture de tabacs de la Belle de Mai, à Marseille, est devenue en deux décennies un espace d'expérimentation unique. Aux espaces de travail (ateliers d'artistes, bureaux pour les opérateurs artistiques) et de diffusion (salles de spectacles, de concerts, d'exposition), s'ajoutent un fablab, des jardins, un restaurant… et un toit-terrasse de 8 000 m² ouvert de 11 h à 19 h et offrant un panorama exceptionnel sur la ville !

41 rue Jobin – 13003 Marseille / Tél : 04 95 04 95 95
www. lafriche.org

LE LIEU UNIQUE

Scène nationale de Nantes, le Lieu unique est un espace d'exploration artistique, de bouillonnement culturel et de convivialité qui mélange les genres et les publics. Il abrite aussi un ensemble de services (bar, restaurant, librairie, hammam, boutique…) et une tour offrant une vue imprenable sur la ville. Incontournable !

Quai Ferdinand-Favre – 44 000 Nantes / Tél : 02 40 12 14 34
www.lelieuunique.com

LE CENTQUATRE

Lieu de création, lieu de recherche, lieu de vie : le cent quatre, c'est tout cela et bien plus encore. Artiste ou pas, en solo ou en bande, chacun trouvera ici un espace à sa mesure pour échanger et pratiquer.
Les transats et la bibliothèque mobile, tout comme la librairie, offrent une plage de détente aux corps et aux esprits fatigués tandis que restaurants et food trucks comblent les appétits.

5, rue Curial – 75019 Paris
www.104.fr

Nous espérons que vous avez apprécié votre lecture.
Que ces sujets vous ont éclairé, ému, aidé.
Peut-être aussi intrigué ou interrogé.
En somme, que vous avez passé un bon moment en notre compagnie.

Si vous souhaitez prolonger l'expérience
et nous rencontrer « pour de vrai »,
Appelez-nous, écrivez-nous, twittez-nous, pokez-nous.
Et, bien sûr, rencontrons-nous.

À bientôt pour de nouvelles aventures relationnelles !

La rédaction

On a tellement d'occasions d'entrer en relation,
rendez-vous sur :
chaïkana.com/le-blog-des-propulseurs-de-relation-en-entreprise/

Pour nous contacter

C'est ici
chaikana.com

Ici
twitter.com
/agencechaikana

Là
facebook.com
/Chaikana

Mais aussi là
06 14 88 54 78
(Morgane speaking)

Et bien sûr là
morgane.hemery
@chaikana.com

50% MAG
50% BOOK
100%
INSPIRANT

286 GRAMMES DE RÉFLEXIONS AUTOUR DE LA RELATION

CE THÈME CHER À CHAÏKANA A ÉTÉ DIGÉRÉ ET REPRIS À LEUR SAUCE PAR LES ÉQUIPES

CHAÏKANA EXPRESSION

LE CABINET ÉDITORIAL ET CRÉATIF DE L'AGENCE.
AU MENU : DE LA BD, DES PHOTOS, DES INTERVIEWS,
DES CONSEILS PRATIQUES, DE L'ANALYSE.
AVEC CE SUPPORT, CHAÏKANA DESSINE LE PREMIER ÉPISODE D'UNE GRANDE SAGA SUR LA RELATION QUI CONNAÎTRA DE NOMBREUSES AUTRES MANIFESTATIONS.

SURVEILLEZ NOTRE BLOG !